

# Anhang zur Wegleitung

Kompetenzbereiche mit  
Handlungskompetenzen und Leistungskriterien

über die

## Berufsprüfung für **Einkaufsfachmann / Einkaufsfachfrau**

**Träger der Prüfung**

Verein procure.ch

**Prüfungssekretariat**

Prüfungssekretariat procure.ch  
Laurenzenvorstadt 90  
Postfach 3820  
5001 Aarau  
Tel. 062 837 57 00  
contact@procure.ch

## **Inhalt**

Übersicht der Handlungskompetenzen	3
1 Beschaffungslogistik	4
2 Lieferantenmanagement	9
3 Beschaffungsstrategien	14
4 Beschaffungsmarktforschung	19
5 Preis- und Kostenstrukturanalyse	24
6 Supply Chain Management und Nachhaltigkeit	29
7 Projektmanagement	33
8 Finanz- und Rechnungswesen	37
9 Vertragsrecht	42
10 Volkswirtschaftslehre	47
11 Selbstmanagement und Mitarbeiterführung	53
12 Gesprächs- und Verhandlungsführung	59

# Übersicht der Handlungskompetenzen

## Berufsprüfung Einkaufsfachmann / Einkaufsfachfrau

Handlungs-Kompetenz-Bereiche		Handlungskompetenzen						
1	Beschaffungslogistik	1.1 Die Grundlagen der Beschaffungslogistik verstehen	1.2 Planungsarten beurteilen	1.3 Versorgungs- und Bevorratungs-Prinzipien bewerten	1.4 Beschaffungsmodelle und -konzepte erarbeiten und umsetzen	1.5 IT-unterstützte Beschaffung anwenden		
	2	Lieferantenmanagement	2.1 Strategisches Lieferantenmanagement verstehen	2.2 Segmentierung der Lieferantenbasis durchführen	2.3 Lieferantenbeziehungen entwickeln und umsetzen	2.4 Lieferantenbasis managen	2.5 Lieferantenleistung durch Qualitätsmanagement verbessern	
			3.1 Anforderungen an die Beschaffung verstehen	3.2 Bedarfe ermitteln und beurteilen	3.3 Strategien ableiten und umsetzen	3.4 Markt- und Lieferantenanforderungen kennen	3.5 Wirtschaftlichkeit mit Kennzahlen prüfen	
	4	Beschaffungsmarktforschung BMF	4.1 Gründe, Ziele und Aufgaben der BMF verstehen	4.2 Bedarf für die BMF gezielt ermitteln	4.3 Arten und Methoden der BMF anwenden	4.4 Märkte und ihre Entwicklungen verstehen	4.5 BMF als ganzheitlichen Prozess in Projekten anwenden	
			5.1 Strategische Rahmenbedingungen verstehen	5.2 Kalkulationsmethoden einsetzen	5.3 Preisanalysen durchführen und beurteilen	5.4 Informationen für die Preisanalyse beschaffen	5.5 Resultate aus der Kosten- und Preisanalyse nutzen	
	6	Supply Chain Management & Nachhaltigkeit	6.1 Anforderungen an das Unternehmen verstehen	6.2 Ziele entwickeln und Massnahmen empfehlen	6.3 Strategien und Konzepte herleiten	6.4 Wirtschaftlichkeit überprüfen und Massnahmen vorschlagen		
7.1 Projekte vorbereiten und unterstützen			7.2 Projekte / Teilprojekte leiten	7.3 Projekte steuern und Lösungen entwickeln	7.4 Lösungen bewerten und Projekte abschliessen			
7	Projektmanagement							
	8	Finanz- und Rechnungswesen	8.1 Grundlagen Finanz- und Rechnungswesen verstehen	8.2 Bilanzen verstehen	8.3 Erfolgsrechnung erstellen und beurteilen	8.4 Kalkulationen auf Vollkostenbasis erstellen und beurteilen	8.5 Kalkulationen auf Teilkostenbasis erstellen und beurteilen	
			9.1 Grundlagen der CH-Rechtsordnung verstehen	9.2 Grundwissen des Allgemeinen Vertragsrechts beherrschen	9.3 Verträge anwenden	9.4 Störfälle bearbeiten	9.5 Grenzüberschreitende Verträge einsetzen	
	10	Volkswirtschaftslehre	10.1 Grundlagen des Wirtschaftsystems verstehen	10.2 Marktmechanismen beurteilen	10.3 Börsen als Handelsplatz nutzen	10.4 Globalisierung und Strukturwandel einbeziehen	10.5 Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge beachten	10.6 Aspekte der Währungs- und Wirtschaftspolitik berücksichtigen
11	Selbstmanagement und Mitarbeiterführung	11.1 Persönlichkeit und Führung verstehen	11.2 Arbeitstechniken und Zeitmanagement anwenden	11.3 Mitarbeiter führen und entwickeln	11.4 Erfolgreich kommunizieren	11.5 Konflikte bewältigen	11.6 Ergebnisse präsentieren	
		12.1 Gespräche und Verhandlungen vorbereiten	12.2 Modelle, Techniken und Stile der Kommunikation anwenden	12.3 Gespräche und Verhandlungen führen	12.4 Gespräche und Verhandlungen abschliessen			
12	Gesprächs- und Verhandlungsführung							

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute verstehen die strategische Bedeutung des Lieferantenmanagements und leiten dessen Aufgaben aus den Leitplanken des strategischen Beschaffungsmanagements ab.</p> <p>Sie unterscheiden verschiedene Arten von Lieferantenbeziehungen sowie Möglichkeiten zum Management der Lieferantenbasis und ermitteln diese methodisch.</p> <p>Einkaufsfachleute erkennen mittels Lieferantenentwicklung und -integration den langfristigen Einfluss auf die Ziele des Unternehmens.</p> <p>Hierbei berücksichtigen sie zunehmend die Aspekte der Nachhaltigkeit (ethisch/sozial, ökologisch, ökonomisch).</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... beschreiben die Bedeutung des Lieferantenmanagements und können sie in den Kontext des strategischen Beschaffungsmanagements einordnen (z. B. Lieferantenmanagement als Teilbereich des strategischen Beschaffungsmanagements / was wird wo und bei wem beschafft?).</p> <p>... sind in der Lage, die Wichtigkeit des Lieferantenmanagements zu erklären und an wesentlichen Aktivitäten des Lieferantenmanagements aufzuzeigen (z. B. Lieferanten-Portfolio/ -beziehung, Management der Lieferantenbasis, Lieferantenentwicklung und -integration).</p> <p>... erkennen den Zusammenhang zwischen Beschaffungsstrategie und Lieferantenmanagement (z. B. objekt- und marktspezifisch vs. Beziehungsmodell opportunistisch/partnerschaftlich).</p> <p>... identifizieren wesentliche Aspekte aus dem Gestaltungsbereich der Lieferantenbasis und beurteilen die internen Anforderungen an die Beschaffung (z. B. Segmentierung, Lieferantenzahl, Bewertung, Audits/Ausbildung, interdisziplinäre Zusammenarbeit).</p> <p>... identifizieren verschiedene Arten einer Lieferantenentwicklung und -integration und leiten dazu auch die Anforderungen nachhaltiger Beschaffung ab (z. B. Aufbau neuer Textillieferant/Lieferantenförderung, um das Niveau als zertifizierter Lieferant aufzubauen).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute beurteilen methodisch die Rolle und Stellung der Lieferanten und erkennen die strategischen Anforderungen für ein erfolgreiches Lieferantenmanagement («Systematisierung»).</p> <p>Zur detaillierten Analyse der Lieferantenbasis verwenden sie das Güter- und Lieferantenportfolio, um den Einfluss der Lieferanten auf den Beschaffungserfolg und das Versorgungs-risiko sichtbar zu machen («Segmentierung»).</p>	<p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... verfügen über die Methodenkenntnisse der Lieferantenanalyse und -segmentierung und erstellen ein Lieferantenportfolio (ABC- und Risikoanalyse = Lieferantenportfolio / 4 Quadranten).</p> <p>... beurteilen anschliessend im eigenen Umfeld, welche Lieferanten strategisch wichtig sind und mit welchen Massnahmen eine erfolgreiche Zusammenarbeit möglich sein kann (strategische Lieferanten z. B. enge Zusammenarbeit mit F+E).</p> <p>... entwickeln ein Beschaffungsgüter-Lieferanten-Portfolio, leiten einen konkreten Handlungsbedarf ab und begründen diesen (z. B. einfacher vs. strategischer Lieferant, strategische Güter + strategische Lieferanten = langfristige Zusammenarbeit).</p> <p>... sind in der Lage, Teile-, Komponenten-, Modul- und Systemlieferanten zu klassifizieren und differenziert die Anforderungen an das Lieferantenmanagement zu bestimmen (z. B. einfache Zusammenarbeit vs. totale Systemintegration).</p> <p>... beschreiben die Funktionsweise und Zusammenhänge des Zuliefernetzwerks / der Zulieferpyramide und beurteilen die Zusammenhänge zum Kosten- und Risikomanagement (z. B. Spezialisierung von Lieferanten nach Stufen, Management von Kosten und Risiken aus der unteren Stufe nach oben).</p> <p>... sind motiviert, ihr Lieferantenportfolio mit dem Vorgesetzten regelmässig zu überprüfen, und bringen Vorschläge zur Optimierung ein.</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute kennen die Faktoren, welche die Strategie einer Lieferantenbeziehung beeinflussen, und entwickeln Lieferantenstrategien, zum Teil auch mit ihrem Vorgesetzten.</p> <p>Sie nutzen dabei die Ergebnisse des Lieferantenportfolios, arbeiten dabei interdisziplinär und berücksichtigen sowohl interne wie externe Rahmenbedingungen und Trends.</p> <p>Beim Aufbau und bei der Entwicklung von Lieferantenbeziehungen berücksichtigen sie zunehmend auch Aspekte des Nachhaltigkeitsmanagements.</p>	<p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... leiten aus internen und externen Faktoren Einflussgrößen einer Lieferantenbeziehung ab (z. B. aus Unternehmensstrategie, Make or Buy, Markt- und Technologieveränderungen).</p> <p>... leiten aus den jeweiligen Beschaffungsstrategien begründet die Anforderungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Lieferanten ab (z. B. Single Sourcing = partnerschaftliche Kooperation, Multiple Sourcing = opportunistisch).</p> <p>... kennen in Bezug auf das Lieferantenportfolio die prinzipiellen Möglichkeiten des Risikomanagements im Lieferantenmanagement und wissen diese auf bestehende Lieferantenbeziehungen anzuwenden (z. B. in den Quadranten Strategischer Lieferant / Engpass-Lieferant).</p> <p>... kennen wesentliche Voraussetzungen einer abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit bei der Entwicklung, Umsetzung und Pflege langfristiger Lieferantenbeziehungen (z. B. früher Einbezug der Lieferanten in Projekte).</p> <p>... sind bereit, die Beziehung zu wichtigen Lieferanten – in der Reflexion mit dem Vorgesetzten – regelmässig zu überprüfen und dem Lieferanten Feedback zu geben (z. B. Vorwärts-, Ertüchtigungs- und Ausstiegsstrategien).</p> <p>... sind in der Lage, in strategische Lieferantenbeziehungen – wo relevant – nachvollziehbar Aspekte der Nachhaltigkeit einfließen zu lassen (z. B. ethische/soziale, ökologische, ökonomische Faktoren je nach Branche oder Beschaffungsobjekt).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute nehmen im Rahmen des Lieferantenmanagements – auch gemeinsam mit dem Vorgesetzten – Einfluss auf die Optimierung der Lieferantenzahl und gestalten somit aktiv die Lieferantenbasis.</p> <p>Um Kostentreiber in Beschaffungsprozessen und Beschaffungsobjekten zu identifizieren, übernehmen sie die Ergebnisse des Lieferantenportfolios (Lieferanten-segmentierung) und setzen Schwerpunkte.</p> <p>Einkaufsfachleute wenden konsequent den Prozess der Lieferantenbeurteilung an und nutzen entsprechende Methoden.</p>	<p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... leiten aus ihrem Beschaffungsalldag Anforderungen zur Gestaltung der Lieferantenbasis ab (z. B. führen Kosten- und Flexibilitätsanforderungen zur Reduktion der Lieferantenzahl).</p> <p>... leiten aus dem Ergebnis des Portfolios sinnvolle Lieferanten- und Warengruppenstrategien ab und begründen diese (z. B. Lieferanten nach Warengruppen, Lieferantenvorzugslisten).</p> <p>... entwickeln innovative Ansätze, mit einer strategischen Lieferantenbasis langfristig Gesamtkosten zu senken, und bewerten diese (z. B. TCO-Ansätze bereits in der Produktentwicklung, C-Lieferant mit E-Procurement, A-Lieferant mit System Sourcing).</p> <p>... entwerfen Kriterien aufgrund der Anforderungen an die Lieferanten, wenden Methoden zur Lieferantenbeurteilung konsequent an und beurteilen das Ergebnis (z. B. Anforderungen an Logistik, Innovation, Technologie / Scoring-Modell als Methode).</p> <p>... nutzen die Methode des Prozess-Audits beim Lieferanten zur Beurteilung der möglichen Lieferperformance und erstellen eine Checkliste (z. B. Anforderungskriterien zur Messung der Soll-Leistung).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute erkennen Einflussgrößen, sowie weshalb und in welchem Bereich eine Verbesserung der Lieferantenleistung strategisch wichtig ist.</p> <p>Sie identifizieren bestehende Lieferanten mit Entwicklungspotenzial und schlagen – auch gemeinsam mit dem Vorgesetzten – Massnahmen zur Verbesserung der Lieferantenleistung im Sinne eines Qualitäts-Programms vor.</p> <p>Dazu bedienen sie sich unterschiedlicher, langfristiger Zusammenarbeitsformen wie z. B. der Lieferantenentwicklung und/oder der Integration von Lieferanten in die Unternehmensprozesse.</p>	<p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... beschreiben Gründe, weshalb die bestehende Lieferantenstruktur und Lieferantenleistung verbessert werden muss (z. B. Anforderungen an Kosten-, Zeit- und Versorgungsziele).</p> <p>... ermitteln methodisch Lieferanten mit Ressourcen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit und zeigen den Handlungsbedarf auf (z. B. strategische, bestehende Lieferanten als Lieferantenförderung).</p> <p>... verfügen über grundlegendes Wissen zu Massnahmen der systematischen Lieferantenentwicklung (z. B. prozessual, personell, finanziell, Know-how, beratend).</p> <p>... sind motiviert, an qualitätsverbessernden Massnahmen und Dokumenten mitzuarbeiten (z. B. QSV, Prozess- und System-Audits).</p> <p>... unterscheiden Lieferantenförderung und -integration und zeigen innovative Ansätze einer langfristigen Zusammenarbeit auf (z. B. frühzeitige Integration in Entwicklung, Produkt- und Prozessverbesserung, kontinuierlicher Datenaustausch über Datensysteme/Produktdatenmanagement).</p> <p>... sind bereit, in interdisziplinären Teams zur Verbesserung der Lieferantenleistung mitzuarbeiten (z. B. Materialgruppen, Entwicklungsprojekte, System Sourcing).</p>	